

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) ialah Lembaga Keuangan yang dalam penerapan akad (transaksi) ekonominya bersumber pada prinsip-prinsip syariah yang tidak terdapat faktor bunga ataupun ribawi, aktivitas yang menarik serta mengalirkan uang dari dan kepada masyarakat (Suma, 2008). Diantara Lembaga Keuangan Syariah tersebut ialah BMT (*baitul maal wa Tamwil*). BMT ialah lembaga keuangan mikro yang beroperasi pada prinsip-prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro (Lubis, 2000).

Pertumbuhan dunia bisnis yang dinamis serta penuh persaingan menuntut perusahaan agar melaksanakan perubahan-perubahan orientasi terhadap metode mereka melayani konsumennya, mengatasi pesaing, serta menghasilkan produk. Persaingan yang ketat menuntut perusahaan guna terus menjadi inovatif dalam menghasilkan produk yang disukai konsumen. Maksud inovatif di sini ialah kemampuan sebuah perusahaan untuk berfikir menggunakan imjinasi dan menghasilkan sesuatu yang baru yang dapat membedakan produk dengan produk perusahaan lain. Tanpa inovasi, produk suatu perusahaan dapat tenggelam dalam persaingan dengan produk-produk yang memenuhi pasar (Huda, et al., 2017).

BMT wajib bisa merancang strategi promosi lembaga yang pas dalam mencapai tujuannya, salah satu yakni untuk menarik minat konsumen untuk

memakai produk serta jasa yang ditawarkan. Tidak hanya promosi bisa mendesak konsumen dengan segera melaksanakan pembelian (Amir, 2005).

Untuk menghadapi berbagai persaingan perlu dibutuhkan manajemen yang handal dan dapat mengantisipasi setiap persaingan yang dapat dijalankan secara efektif dan efisien. Berbagai metode untuk menarik ketertarikan nasabah dilaksanakan dengan cara menciptakan produk yang unggul dalam kegiatan pemasaran. Diantara banyak lembaga keuangan syariah salah satunya telah berdiri ialah KSPPS *Baitul Maal wa Tamwil* Ben Sejahtera Kroya.

Dalam persepektif islam, kegiatan bisnis guna meningkatkan keuntungan dan menghindari cara-cara yang bathil, membutuhkan cara yang harus dijalankan salah satunya ialah mengimplementasikan akad-akad, berkeadilan dan tidak mengandung tipu muslihat diantaranya ialah *maysir*, *gharar*, dan *riba*.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah *Baitul Maal wa Tamwil* (KSPPS BMT) Ben Sejahtera yang terletak di Jalan Sindoro No. 1 Kroya, Kecamatan Kroya, Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah. Pendirian BMT Ben Sejahtera diprakarsai oleh sekelompok majelis ta'lim yang memandang perlu adanya lembaga keuangan dengan prinsip syariah pada tahun 2000. Dengan Badan Hukum BMT No 145/BH/509/4.1/32/2003 dan PAD (Perubahan Anggaran Dasar) Nomor: 29/PAD/XIV/X/2011. BMT Ben Sejahtera telah memiliki ijin usaha tingkat Provinsi Jawa Tengah.

BMT sendiri ialah kepanjangan dari *Baitul Maal wa Tamwil*. *Baitul maal wa tamwil* (BMT) mempunyai dua kata yaitu *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. *Baitul*

Maal mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infak dan shodaqoh. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyebaran dana komersial.

Strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh KSPPS *Baitul Maal wa Tamwil* Ben Sejahtera Kroya ialah melakukan sosialisasi ke lembaga-lembaga seperti lembaga pendidikan, lembaga keuangan sejenisnya, pengusaha, dan anggota-anggota BMT. Bukan hanya di lembaga pendidikan, KSPPS *Baitul Maal wa Tamwil* Ben Sejahtera Kroya juga mensosialisasikan ke kantor-kantor seperti kantor camat, kantor desa, dan puskesmas dengan menyampaikan program-program yang ada di BMT tersebut.

KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya telah berkembang dengan anggota yang mencapai 7.723 orang dan dengan karyawan kurang lebih 30 orang. Anggotanya terdiri dari pengusaha kecil, pedagang dan juga para penyimpan dana dan para donatur yang berada di Kroya.

Strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh KSPPS BMT Ben Sejahtera terbilang cukup baik dan tentunya sesuai dengan perspektif syariah, karena lokasinya cukup strategis dan juga dekat terhadap lingkungan pasar, menjadi peluang bagi KSPPS BMT Ben Sejahtera untuk memasarkan produk pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan volume penjualan. Hal ini dapat di lihat banyaknya anggota lebih tertarik untuk memilih pembiayaan *murabahah* untuk hal konsumtif seperti kendaraan, elektronik dan kebutuhan dalam pada sektor rumah

tangga karena Pembiayaan konsumtif dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, sehingga banyak anggota yang lebih memilih pembiayaan konsumtif.

KSPPS BMT Ben Sejahtera terdapat beberapa bentuk produk yang dijalankan diantaranya ialah simpanan dan pembiayaan. Dalam Produk simpanan terdiri dari simpanan sukarela, simpanan ibadah, simpanan pendidikan, simpanan haji, simpanan berjangka dan simpanan masa depan. Produk Pembiayaan terdiri dari pembiayaan *musyarakah* (modal kerja), *ijarah* (sewa-menyewa), *qardhul hasan* (pinjaman kebajikan), *mudharabah* dan *murabahah* (<https://bmtbest.co.id> diakses pada tanggal 5 maret 2021).

Murabahah ialah prinsip *bai'* (jual beli) dimana harga jual terdiri dari harga pokok barang ditambah nilai keuntungan yang disepakati. Pada *Murabahah*, penyerahan barang dilaksanakan pada saat transaksi selanjutnya pembayaran dilakukan secara tunai, tangguh, maupun dicicil (Zulkifli, 2007). Dalam pembiayaan *Murabahah*, BMT bertindak sebagai pembeli dan penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan nasabah.

KSPPS BMT Ben Sejahtera memiliki tiga jenis pembiayaan *murabahah* yaitu *murabahah*, *murabahah* tifa dan *murabahah* program. *Murabahah* tifa ialah *murabahah* untuk buruh migran seperti mantan Tenaga Kerja Wanita (TKW) yang bekerja di Luar Negeri, karena belum mempunyai lembaga sendiri Yayasan Tifa bekerja sama dengan BMT Best melalui dana dititipkan dan disalurkan kepada anggota tifa dengan harga jual khusus dan tidak ada jaminan apapun. Sedangkan *murabahah* program ialah *murabahah* yang pembiayaannya khusus untuk investasi

seperti investasi tanah atau bangunan. Dan yang terakhir *murabahah*, yang dimaksud *murabahah* disini ialah *murabahah* yang dinikmati oleh anggota dalam hal konsumtif.

Dalam prakteknya Pembiayaan *Murabahah* yang ada di KSPPS BMT Ben Sejahtera yaitu nasabah datang ke BMT untuk melakukan pengajuan pembiayaan sesuai dengan kebutuhan masing-masing nasabah seperti pembiayaan modal kerja, membeli kendaraan, rumah, elektronik dan *furniture*. Pengajuan tersebut tergantung nasabah yang akan mengajukan jenis pembiayaan apa, kebanyakan di KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya nasabah mengajukan pembiayaan *murabahah* yang barangnya sudah ready untuk siap di jual kepada nasabah. Nasabah hanya perlu memesan kepada BMT, dan BMT akan menyediakan kebutuhan tersebut.

Dengan keberadaan KSPPS BMT Ben Sejahtera di warga menjadi lembaga yang membagikan solusi bagi hambatan Modal peningkatan usaha sebagaimana banyak yang dirasakan oleh pengusaha kecil serta menengah. Berikut ialah banyaknya jumlah nasabah yang memilih pembiayaan *Murabahah* dalam 3 periode:

Tabel 1.1 Perkembangan Jumlah Anggota atau Nasabah yang Memilih Pembiayaan *Murabahah* selama 3 periode (2018-2020)

No	Tahun	Jumlah Nasabah	N/T (%)
1	2018	1.331 Orang	-
2	2019	1.421 Orang	6,3
3	2020	956 Orang	49

Sumber: wawancara staf KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya

Berdasarkan tabel 1.1 jumlah nasabah yang memilih Pembiayaan *Murabahah* pada Tahun 2019 mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya yaitu sebanyak 90 orang, kemudian pada tahun 2020 mengalami penurunan jumlah

nasabah yang memilih pembiayaan *murabahah* yang cukup dratis yaitu sebesar 465 orang dibandingkan dari tahun sebelumnya. Penurunan jumlah nasabah ini dikarenakan adanya Pandemi Covid-19 yang menyebabkan anggota atau nasabah hanya membeli barang yang sangat dibutuhkan saja. Demikian pula BMT juga membatasi pembiayaan yang aman dan tidak beresiko.

Tabel 1.2 Keadaan Jenis Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya selama 3 periode (2018-2020)

Tahun	Murabahah		Murabahah Tifa		Murabahah Program	
	Anggota (Orang)	Jumlah (Rp)	Anggota (Orang)	Jumlah (Rp)	Anggota (Orang)	Jumlah (Rp)
2018	1.276	16.408.865.725	22	494.996.000	33	2.509.500.000
2019	1.371	20.618.876.896	3	24.094.000	47	2.558.229.719
2020	870	11.413.402.000	18	318.753.500	68	7.994.240.500
Rata2	1.172	16.147.048.207	14	279.281.167	49	4.353.990.073

Sumber: Dokumen tertulis KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya

Berdasarkan tabel 1.2, dilihat dari rata-rata bahwa anggota KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya lebih memilih pembiayaan *murabahah* dibanding dengan *murabahah* tifa dan *murabahah* program, dengan ini bahwa KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya harus menerapkan strategi pemasaran yang lebih baik terhadap produk pembiayaan *murabahah* agar anggota tertarik dengan jenis pembiayaan *murabahah* yang lain.

Dalam volume penjualan produk pembiayaan *murabahah* dilihat dari rata-rata mengalami kenaikan dari setiap jenis pembiayaan selama tiga tahun berturut-turut. Hanya saja pada jenis pembiayaan *murabahah* pada tahun 2020 mengalami penurunan anggota dan volume penjualan karena anggota hanya membeli barang yang sangat dibutuhkan saja. Dengan demikian sangat dibutuhkan Strategi Pemasaran yang baik karena strategi pemasaran berperan penting meningkatkan

Volume Penjualan, jika volume penjualan naik maka BMT akan menghasilkan pendapatan dan memperoleh laba yang diharapkan.

Berdasarkan Latar Belakang di atas, peneliti dapat membuat rumusan masalahnya kedalam bentuk pernyataan ialah perlu diketahuinya Strategi Pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk pembiayaan *murabahah*. Pernyataan masalah itu dibuat pertanyaan penelitiannya yaitu Bagaimana Strategi Pemasaran Syariah dalam Meningkatkan volume penjualan Produk Pembiayaan *Murabahah* pada Baitul Maal wa Tamwil.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka bisa teridentifikasi beberapa masalah, sebagai berikut ini:

1. Bagaimana Strategi Pemasaran Syariah Pembiayaan *Murabahah* pada KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya.
2. Apa saja faktor-faktor yang dapat meningkatkan volume penjualan pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya.
3. Bagaimana strategi yang digunakan untuk meningkatkan volume penjualan Pembiayaan *Murabahah* pada KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya.
4. Apa ada hubungan antara strategi pemasaran syariah dengan volume penjualan pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran syariah dalam meningkatkan volume penjualan produk pembiayaan *murabahah* pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil Ben Sejahtera Kroya*.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui :

1. Strategi pemasaran syariah pembiayaan *murabahah* pada KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya.
2. Faktor-faktor yang dapat meningkatkan volume penjualan pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya.
3. Strategi yang digunakan untuk meningkatkan Volume Penjualan Pembiayaan *Murabahah* pada KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya
4. Hubungan antara strategi pemasaran syariah dengan volume penjualan Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS BMT Ben Sejahtera Kroya.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat dan pengetahuan serta wawasan yang luas terutama tentang strategi pemasaran syariah dalam meningkatkan volume penjualan produk pembiayaan dan juga digunakan sebagai

sumber referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang berminat untuk melakukan penelitian sejenisnya.

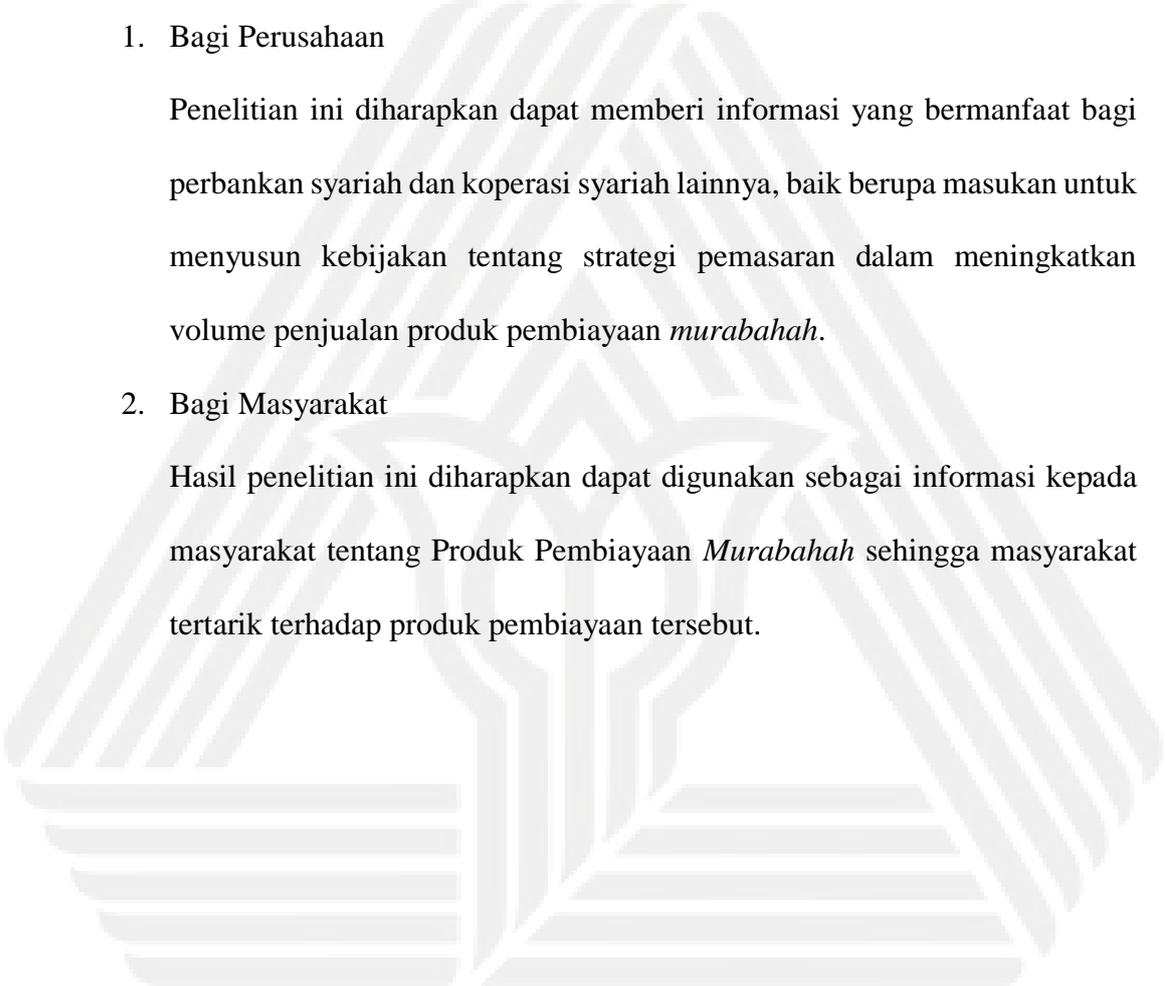
1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi yang bermanfaat bagi perbankan syariah dan koperasi syariah lainnya, baik berupa masukan untuk menyusun kebijakan tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk pembiayaan *murabahah*.

2. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai informasi kepada masyarakat tentang Produk Pembiayaan *Murabahah* sehingga masyarakat tertarik terhadap produk pembiayaan tersebut.



IKOPIN